

# COMMERCE ET DISTRIBUTION : DÉFINIR UN PLAN COMMERCIAL



**DURÉE**

5 jours



**TARIF**

Contactez-nous pour découvrir les tarifs de notre catalogue

## OBJECTIF

La formation « Commerce et distribution : définir un plan commercial » accompagne les participants dans l'élaboration d'une stratégie claire et opérationnelle pour soutenir la performance et la croissance de l'entreprise.

## PUBLIC

Tout public étant intéressé par le domaine du commerce et de la distribution

## PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

### Les orientations stratégiques

- Démarches et principes -Diagnostic stratégique de son entreprise -Approches traditionnelles et novatrices
- Utilisation pour sa propre entreprise des méthodes et outils

### Le projet d'entreprise

- Définir la vision d'entreprise en termes d'un état idéal vers lequel elle souhaite évoluer -Élaborer une charte des valeurs, des principes de management -Déployer les stratégies en cohérence avec le projet d'entreprise assurant le développement d'entreprise à moyen et long terme -Lancer les plans d'action qui donnent vie au projet d'entreprise et du sens aux efforts individuels et collectifs

### Le développement commercial

- Du marketing à l'action commerciale -La force de vente
- Types d'action commerciale en PME -Le e-marketing et les autres techniques de communication



### VOTRE CONTACTS

[fc@eesc.fr](mailto:fc@eesc.fr)  
03 83 85 61 26 - 07 64 69 05 94

CCI Formation EESC  
3 rue du Mouzon  
54520 LAXOU

